

Esercizi Masterclass quinto appuntamento

1. Nicchia da Testare (Costante)
2. Stato Attuale (Problemi e Frustrazioni)
3. Stato Ideale (Desideri - Benefici "Esterni")
4. Quanto gli costa rimanere dove sono?
5. Quanto valore ha per loro raggiungere lo stato ideale? ("Beneficio Interno": i benefici primordiali)
6. Come stanno tentando di raggiungere lo stato ideale? Quanto sta funzionando?
7. Che tipo di servizio o prodotto offrono coloro che stanno già dando questa trasformazione? Quanto sta funzionando per loro?
8. Cosa hanno fatto o stanno facendo, coloro che si trovano nella tua nicchia e che hanno raggiunto con successo quella trasformazione? Come sono riusciti a colmare il divario tra stato attuale e ideale? Quanto sta funzionando?

Ora è il momento di fare una lista di funzionalità (passi, servizi o strumenti MINIMI indispensabili) che metti a sua disposizione per raggiungere la trasformazione. Per farlo segui i prossimi 3 passi.

1. Individua le ipotesi di errori e problemi della nicchia

Il primo passo è quello di individuare gli errori ed i problemi che stanno trattenendo le persone della nicchia scelta nello stato attuale, o impedendo di raggiungere quello ideale (o di farlo troppo lentamente). Quali errori stanno commettendo? Cosa stanno sbagliando? Cosa non stanno facendo?

Nome Errore: Dai un nome a ciò che il cliente sta sbagliando (o non facendo) nel raggiungere la trasformazione

Descrivi il Problema: Descrizione del problema/errore a cui hai dato un nome

Sistema/Previene: E' un problema che normalmente è da prevenire o da curare (P o V)?

Consapevole: Questo è importantissimo. Il cliente è consapevole di commettere questo errore/avere questo problema

Imp. (1/10): Quanto è importante per il cliente risolvere questo problema?

Nome Errore	Descrivi il Problema	Cura/Previene	Consapevole	Imp. (1/10)

2. Individua Le funzionalità del Servizio

Ora che hai individuato i problemi ed errori, è il momento di pensare ad una funzionalità, strategia, tattica o strumento per la soluzione di ognuna, che permette di ottenere un beneficio che porta verso la trasformazione finale che cerca il mercato.

***NOTA IMPORTANTE:** Ricorda, tu o il tuo team non dovete necessariamente saper già fare queste cose!

Errore: Nome dell'errore, preso dall'esercizio precedente

Funzionalità: Il nome della funzionalità della tua offerta che risolve l'errore

Descrivi Funzionalità: Descrizione di come funziona la funzionalità

Beneficio: Il beneficio ("esterno") offerto dalla funzionalità

Cons.: Livello Consapevolezza Medio del tuo Mercato sulla Soluzione (da 1 a 3)

V.C.: Voto ipotetico da 1 a 10 per la complessità/tempo/costi necessari (con 10 il meno complesso/tempo/costoso)

V.U.: Voto ipotetico da 1 a 10 per l'unicità della funzionalità (con 10 unicità maggiore)

V.V.: Voto ipotetico da 1 a 10 per il valore che il cliente attribuisce a questa funzionalità

Voto: La media dei voti C, U, V.

Errore	Funzionalità	Descrivi Funzionalità	Beneficio	Cons.	V.C.	V.U.	V.V.	Voto

3. Individua Le funzionalità MINIME INDISPENSABILI del Servizio

Dalla tabella precedente, inserisci tutte le funzionalità ordinate per voto decrescente.

Per la regola 80/20, il nostro scopo è rimuovere tutte quelle non strettamente necessarie per la trasformazione che cerca il cliente. Per farlo, inizia da quelle con il voto più basso e cerca di capire le conseguenze, e se la rimozione è dannosa o meno per il raggiungimento della trasformazione.

Funzionalità: Nome della funzionalità dalla tabella precedente

Voto: Voto dalla tabella precedente

Conseguenze Rimozione: Quali conseguenze ha la rimozione della funzionalità del servizio, sia per la per il raggiungimento della trasformazione, sia per il valore percepito dal cliente

Determinante: E' la funzionalità strettamente necessaria per raggiungere la trasformazione? (SI/NO)

Decisione Finale: La decisione che decidi di prendere: rimuovere o meno questa funzionalità dalla tua offerta.

Funzionalità	Voto	Conseguenze Rimozione	Determinante	Decisione Finale

PRIMA Ipotesi Offerta Minima per la Trasformazione

Dalla tabelle precedente, inserisci in questa tabella solo le funzionalità che non vuoi eliminare. Così facendo rimarranno solo quelle che rendono tutte le altre funzionalità inutili o non necessarie. **Quando avrai finito, avrai la tua ipotesi di OMT!** (offerta minima per la trasformazione)

Funzionalità	Descrizione Delivery	Voto	Conseguenze Rimozione	Determinante	Decisione Finale

Livelli di sofisticazione:

Se penso alla mia nicchia, a quale livello di sofisticazione si trova?

Con la lista delle Possibili Nuove Speranze individuate, ipotizza quella più adatta a differenziare il tuo messaggio in base al livello di sofisticazione del mercato.

ALLENAMENTO SULLE OBIEZIONI

Individua 3 obiezioni per ognuna delle tre categorie (di meccanismo, esterne e interne).

Obiezioni di meccanismo

Obiezioni interne

Obiezioni esterne

Individuane una per ogni categoria che credi possa scardinare tutte le altre.

Obiezione 1

Obiezione 2

Obiezione 3

Prova a risolvere le tre obiezioni “uniche”, se non sai come fare, studia i materiali dal drive, o scrivi sul gruppo!

Risposta 1

Risposta 2

Risposta 2
